



УРОК №1: КАК СТРАТЕГИЧЕСКИ ПОДХОДИТЬ К ЗАВЕДЕНИЮ СВЯЗЕЙ



Нетворкинг мышление

Вопрос: Как стратегически верно подходить к заведению полезных связей?

Ответ: находясь на любой стадии коммуникации с человеком задайте себе следующий вопрос, “Чем я могу быть ему полезен?”.

Чтобы точно понять сей метод, предлагаю решить Вам следующий **кейс**:

Представьте, Вы идете по улице. На дворе июль, жара. Вы – красивый молодой человек. Идете и видите в 300-ах метрах впереди красивую молодую девушку, ярко одетую, загорелую. В руках у нее только сумки из магазина, а на плече - ляпка женской сумочки. Она Вам настолько понравилась, что Вы решили подойти и познакомиться с ней. Что Вы ей скажите?

Два варианта развития событий:

1) Вы подходите и говорите следующую фразу:

*–“Девушка, здравствуйте! Вы так симпатично выглядите...
А можно мне Ваш номер телефона?:)”*

2) Тот же самый случай. Разница только во фразе. Вы подходите и говорите:

*–“Девушка, здравствуйте! Вы так симпатично выглядите...
А давайте я Вам сумки помогу донести?:)”*

Вопрос кейса: в каком из двух случаев, в конечном счете, Вы с большей долей вероятности получите номер телефона?

Не очевидно? Тогда вот Вам более **деловой кейс**:

Вы на конференции бизнес-ангелов. Вы - очень крутой и перспективный стартапер с «гениальной» идеей.

Приехали на конференцию с главной целью - познакомиться с потенциальными инвесторами.

Вы блуждаете в холле гостиницы, где все и происходит, и вдруг замечаете того самого мистера X, с кем давно грезили познакомиться. Сто мыслей в голове, нервы на пределе, но Вы собираетесь и решаетесь подойти. ... Что Вы скажите?

И вот снова два варианта развития событий:

Первый вариант:

- "Так, это тот самый X. Надо сейчас подойти и смело представиться! Ведь именно он мне и нужен! Питч проекта готов, про окупаемость помню, цифры вроде тоже заучил! Главное - сходу заявить о себе, и успех в кармане! Мы точно получим эти инвестиции!" Пошел...

А теперь второй вариант:

- "Так, это тот самый X. Именно он мне и нужен. Надо сейчас подойти и сходу заявить о себе! Питч проекта готов, про окупаемость помню... Так, стоп! А с чего ему вообще со мной говорить? Наверняка, я не первый, кто с таким вопросом к нему подходит. Вряд ли он захочет тратить время на меня... Хм, как же я могу с ним познакомиться? Как я могу быть ему полезен... А, точно! У него в фейсбуке на прошлой неделе вышел пост о том, что его компания экспансируется в новый регион. А у меня там очень много нужных знакомых с прошлой поездки. Наверняка, ему было бы это интересно! Точно, начну именно с этого!" Пошел...

Вопрос кейса: в каком из двух случаев, при прочих равных, молодой человек наладит контакт с инвестором?

Один раз получив помощь от незнакомого человека, мы ,в знак благодарности, порой будем готовы отдать гораздо больше, чем получили в первый раз. И это естественно.

Если посмотреть на это в долгосрочной перспективе, такой подход гораздо эффективнее, нежели бы мы сразу пытались что-то получить от человека. Вкладываясь постоянно в развития отношений, нам бумерангом будет прилетать обратно.

Важно только, чтобы это происходило из истинных побуждений, а не являлось инструментом достижения корыстных целей. Порой не трудно отличить человека, который искренен в своих намерениях от того, кто специально втирается в доверие.

Если же Вы считаете, что Вам трудно отличать таких людей, посмотрите чек-лист NetworkKing: «как понять втираются ли к Вам в доверие?»

Вывод: находясь на любой стадии коммуникации с человеком, задавайте себе следующий вопрос: «Чем я могу быть ему полезен?». Это покажет серьезность Ваших намерений, тем самым расположит к себе собеседника и даст серьезный толчок в развитии Ваших отношений вне зависимости от их конечной цели (бизнес или личное).

Конец!

На этом наш первый урок завершен. Надеюсь, Вы нашли его полезным, по-своему уникальным, а также простым в применении.



Грибов Михаил

- CEO, NetworkKing
- Менеджер по развитию бизнеса компании-лидера IT рынка России
- Эксперт по нетворкингу, приглашенный спикер крупных региональных форумов по всей России

Все образовательные материалы, также как и эта e-mail рассылка, являются авторской разработкой проекта NetworkKing, в лице ее руководителя, Грибова Михаила.

Копирование материалов, а также их использование в коммерческих целях является противоправным и будет преследоваться по закону в соответствии со ст. 138 ГК РФ,